



**Intesco
Research
Group**

БИЗНЕС-ПЛАН СТОМАТОЛОГИЧЕСКОГО КАБИНЕТА (с финансовой моделью)



МОСКВА 2011

ОПИСАНИЕ

Разработка бизнес-плана стоматологического кабинета проведена на основе одного из реально осуществленных проектов аналитической группы Intesco Research Group. Бизнес-план подготовлен по международному стандарту UNIDO.

К данному бизнес-плану прилагается автоматизированная финансовая модель в формате Excel.

Для того чтобы произвести перерасчеты под новый проект, достаточно изменить базовые показатели в финансовой модели.

Сервис, используемый в модели, настолько прост и удобен, что позволяет любому человеку без финансового образования успешно провести расчеты под собственный проект.

Финансовая модель построена таким образом, что позволяет моментально наблюдать изменение показателей эффективности проекта.

Благодаря гибкости финансовой модели, возможна адаптация данного бизнес-плана под новый проект в любом регионе России.

Привлекательность реализации данного проекта обосновывается положительными прогнозами экспертов относительно российского рынка стоматологических услуг в последующие годы.

Цели проекта:

привлечение инвестиционных средств для открытия стоматологического кабинета;
обоснование экономической эффективности открытия стоматологического кабинета;
разработка поэтапного плана создания и развития стоматологического кабинета.

Описание проекта:

месторасположение – г. Москва, квартиры на 1 этаже в новостройках;
3 стоматологических кресла;
ориентированность на VIP-клиентуру;
общая площадь - *** кв.м.

Основные услуги:

лечение кариеса

*средняя стоимость – *** руб., среднее время оказания услуги – *** час;*

имплантация зубов

*средняя стоимость – *** руб., среднее время оказания услуги – *** час;*

протезирование

*средняя стоимость – *** руб., среднее время оказания услуги – *** час;*

исправление прикуса

*средняя стоимость – *** руб., среднее время оказания услуги – *** час;*

лечение десен

*средняя стоимость – *** руб., среднее время оказания услуги – *** час;*

хирургическое лечение

*средняя стоимость – *** руб., среднее время оказания услуги – *** час;*

реставрация зубов

*средняя стоимость – *** руб., среднее время оказания услуги – *** час;*

рентгенология

*средняя стоимость – *** руб., среднее время оказания услуги – *** час;*

отбеливание зубов

*средняя стоимость – *** руб., среднее время оказания услуги – *** час;*

продажа средств по уходу за полостью рта.

Площади стоматологических кабинетов (стоматологической клиники):

3 стоматологических кабинета - *** кв. м;

рентген-кабинет- *** кв. м;

ресепшен— *** кв.м;

подсобные помещения— *** кв.м.

Параметры:

средняя стоимость услуг кабинетов – *** руб.;

среднее время оказания услуги – *** часа;

количество клиентов за рабочий день - *** человека;

средний чек от продажи средств по уходу за полостью рта – *** руб.;

среднее число покупателей в день – *** человека.

Финансовые показатели проекта:

Объем первоначальных вложений - *** млн руб.

Чистый доход (NCF) - *** млн руб.

Чистый дисконтированный доход (NPV) - *** млн руб.

Простой срок окупаемости (PB) - *** кварталов

Дисконтированный срок окупаемости (DPB) - *** кварталов

Индекс прибыльности (PI) - *** ед.

Внутренняя норма доходности (IRR) - *** %

Точка безубыточности (BEP) - *** млн руб/квартал

Выдержки из исследования:

Доля частных клиник в России не превышает ***% от их общего количества. Для сравнения: в Израиле – ***%, в странах ЕС – ***%, в США – ***%.

В 2010 году объем российского рынка платной медицины увеличился на ***% и достиг ***млрд долларов. Такой рост был, в основном связан с ***. В 2009 году, *** – на ***%. В 2011 году, по прогнозам Intesco Research Group, рынок вырастет не только благодаря ***. Реальный рост объема услуг, оказываемых в частных медицинских клиниках, составит порядка ***%, а общий прирост объема рынка в стоимостном выражении достигнет ***%.

Один из основных факторов, сдерживающих развитие частной медицины, заключается в том, что частные клиники никак не вовлечены в *** – а это почти ***% всего рынка медицинских услуг в России.

Стоматологические услуги – наиболее доходный сегмент на российском рынке платной медицины (вслед за стоматологией идет пластическая хирургия). По оценке Intesco Research Group, здоровые зубы обошлись россиянам в *** млн долларов в 2010 году. Для сравнения: примерно столько же тратят москвичи за год на посещение ***. В 2009 году, несмотря на то, что В 2011 году, по прогнозу Intesco, также будет наблюдаться положительная динамика, которая обеспечит прирост более ***%.

Минимально количество клиник (менее ***% общего их количества) в *** и *** административных округах. Сложно сказать, почему сложилась такая ситуация, - вероятно, это следствие

Для реализации проекта потребуются инвестиции в размере *** млн руб. В расчетах предполагается, что финансирование проекта будет осуществляться за счет собственных средств.

Финансирование будет осуществляться на протяжении *** кварталов. Наибольшие вложения потребуются в *** квартале проекта.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

- 1.1. Цели проекта
- 1.2. Расчетный период проекта
- 1.3. Стоимость реализации проекта
- 1.4. Источники финансирования проекта
- 1.5. Показатели эффективности проекта

2. ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТНИКАХ ПРОЕКТА

3. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

- 3.1. Концепция стоматологических кабинетов
- 3.2. Спектр услуг стоматологических кабинетов
- 3.3. Документы для открытия стоматологических кабинетов

4. АНАЛИЗ РЫНКА

- 4.1. Характеристика российского рынка платной медицины

История развития

Общая характеристика рынка

Объем рынка платной медицины

- 4.2. Российский рынок стоматологических услуг

Общая характеристика рынка

Объем рынка

Особенности ведения бизнеса

Кадровая проблема

Рынок стоматологических услуг Москвы

- 4.3. Стоматологическое оборудование

5. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА

Каналы продвижения

Правила рекламирования стоматологических услуг

6. ОПЕРАЦИОННЫЙ ПЛАН

- 6.1. Расположение стоматологических кабинетов
- 6.2. Выбор помещения под стоматологические кабинеты
- 6.3. Структура использования площадей стоматологических кабинетов
- 6.4. Необходимое оборудование для стоматологических кабинетов
- 6.5. Кадровое обеспечение

Состав персонала

Должностные обязанности персонала

- 6.6. График реализации проекта

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

- 7.1. Первоначальные вложения в проект

Динамика инвестиционных вложений

Направления инвестиционных вложений

- 7.2. Доходы стоматологических кабинетов
- 7.3. Расходы стоматологических кабинетов
- 7.4. Система налогообложения
- 7.5. Отчет о прибылях и убытках
- 7.6. Отчет о движении денежных средств
- 7.7. Бухгалтерский баланс

8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

- 8.1. Методика оценки эффективности проекта
- 8.2. Чистый доход (NCF)
- 8.3. Чистый дисконтированный доход (NPV)
- 8.4. Срок окупаемости (PB)
- 8.5. Дисконтированный срок окупаемости (DPB)
- 8.6. Индекс прибыльности (PI)
- 8.7. Внутренняя норма доходности (IRR)

9. АНАЛИЗ РИСКОВ ПО ПРОЕКТУ

9.1. Качественный анализ рисков

9.2. Анализ чувствительности проекта

9.3. Точка безубыточности проекта

10. ПРИЛОЖЕНИЕ. ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ СОТРУДНИКОВ СТОМАТОЛОГИЧЕСКОГО КАБИНЕТА

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP

СПИСОК ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ, ТАБЛИЦ И СХЕМ

Список графиков:

График 1. Доля частных медицинских учреждений в общем их количестве в некоторых странах мира и в России в 2010 году, %

График 2. Объем российского рынка частной медицины в 2008-2010 гг. и прогноз на 2011 год, млрд долл.

График 3. Объем российского рынка негосударственных стоматологических услуг в 2008-2010 гг. и прогноз на 2011 год, млн долл.

График 4. Численность врачей-стоматологов в России в 2000-2009 гг., тыс. чел.

График 5. Обеспеченность населения административных округов Москвы услугами частных стоматологических клиник в 2011 году

График 6. Динамика инвестиционных вложений в проект стоматологического кабинета, тыс. руб.

График 7. Динамика загрузки стоматологического кабинета по кварталам, %

График 8. Динамика количества клиентов по видам поступлений стоматологического кабинета, чел.

График 9. Динамика выручки стоматологического кабинета, тыс. руб.

График 10. Динамика выручки, валовой прибыли и прибыли до налогообложения стоматологического кабинета, тыс. руб.

График 11. Динамика чистой прибыли стоматологического кабинета, тыс. руб.

График 12. Движение денежных потоков стоматологического кабинета, тыс. руб.

График 13. Остаток денежных средств на счету стоматологического кабинета, тыс. руб.

График 14. Чистый доход (NCF) стоматологического кабинета, тыс. руб.

График 15. Чистый дисконтированный доход (NPV) стоматологического кабинета, тыс. руб.

График 16. Влияние уровня цен на NCF, % от уровня цен

График 17. Влияние уровня цен на NPV, % от уровня цен

График 18. Влияние уровня цен на РВ, % от уровня цен

График 19. Влияние уровня цен на DPB, % от уровня цен

График 20. Влияние уровня цен на PI, % от уровня цен

График 21. Влияние уровня цен на IRR, % от уровня цен

График 22. Точка безубыточности стоматологического кабинета, %

Список диаграмм:

Диаграмма 1. Доля платной медицины в общем объеме медицинских услуг, оказываемых в России в 2010 году, %

Диаграмма 2. Структура распределения частных стоматологических клиник (кабинетов) по административным округам Москвы в 2011 году, %

Диаграмма 3. Доля импортной продукции на российском рынке стоматологических инструментов в натуральном выражении в 2010 году, %

Диаграмма 4. Структура использования площадей стоматологического кабинета, %

Диаграмма 5. Структура инвестиционных вложений в проект стоматологического кабинета, %

Диаграмма 6. Структура выручки по видам услуг стоматологического кабинета, %

Диаграмма 7. Структура текущих расходов стоматологического кабинета, %

Диаграмма 8. Структура себестоимости услуг стоматологического кабинета, %

Диаграмма 9. Структура налоговых выплат стоматологического кабинета, %

Список таблиц:

Таблица 1. Использование площадей стоматологических кабинетов, кв. м

Таблица 2. Оборудование для стоматологических кабинетов

Таблица 3. Персонал стоматологических кабинетов

Таблица 4. Инвестиционные затраты по проекту, тыс. руб.

Таблица 5. Поквартальная загрузка стоматологических кабинетов, %

Таблица 6. Параметры поступлений стоматологического кабинета

Таблица 7. Расчет параметров поступлений стоматологического кабинета

Таблица 8. Динамика выручки стоматологического кабинета по видам услуг, тыс. руб.

Таблица 9. Параметры текущих затрат стоматологических кабинетов

Таблица 10. Налоговые выплаты стоматологического кабинета, тыс. руб.

Таблица 11. Отчет о прибылях и убытках, тыс. руб.

Таблица 12. Отчет о движении денежных средств, тыс. руб.

Таблица 13. Бухгалтерский баланс, тыс. руб.

Таблица 14. Расчет эффективности инвестиционного проекта, тыс. руб.

Таблица 15. Показатели эффективности проекта

Таблица 16. Расчет точки безубыточности стоматологического кабинета, %

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP

INTESCO RESEARCH GROUP – аналитическая группа, основным направлением деятельности которой является разработка высококачественных бизнес-планов, ТЭО и маркетинговых исследований, как российских, так и региональных рынков РФ. Мы предоставляем нашим клиентам актуальную и достоверную информацию, профессиональные рекомендации для ведения бизнеса.

Все работы **INTESCO RESEARCH GROUP** построены на проверенных научно-исследовательских методиках. При проведении маркетинговых исследований и разработке бизнес-планов опирается на принятые во всем мире методики оценки эффективности инвестиционных вложений, на российские и международные стандарты качества.

Аналитики компании **INTESCO RESEARCH GROUP** являются выпускниками ведущих московских вузов (МГУ, МФТИ, РЭА им. Плеханова, Высшая школа экономики, ФИНЭК) и имеют глубокие знания в маркетинге, методологии построения маркетинговых исследований, оценке эффективности инвестиционных проектов, составлении аналитических отчетов и бизнес-прогнозировании.

Профессиональный подход и сервис, высококвалифицированные специалисты, глубокие знания различных рынков, большой проектный опыт и постоянное совершенствование позволяют компании **INTESCO RESEARCH GROUP** оказывать высококачественные услуги всем своим клиентам.

Информация из наших отчетов публикуется в крупнейших российских газетах и журналах: «Ведомости», «Коммерсант-Деньги», «Российская газета», «Forbes», «Russian Food Market», «Food Service», «РБК daily», «Ценовик», «Мое дело. Магазин», «MAXIM» «Однако», «Хлебопекарное производство», «Продукты и Прибыль», «Кондитерская сфера/хлебопечение», «Unipack.Ru» и пр.

НАШИ КЛИЕНТЫ



**ЦЕЛЬ НАШЕЙ КОМПАНИИ – УСПЕШНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ
БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ СВОИХ КЛИЕНТОВ**